

УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СКЛАДСКИМИ ЗАПАСАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Т. Н. Мельникова

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

Научный руководитель Е. А. Кожевников

Управление запасами – довольно традиционная сфера практической работы, которая стала развиваться как самостоятельное направление в начале 20-х гг. прошлого века. Постепенное накопление материала привело в 60-е гг. к формированию теории управления запасами, ориентированной на оптимизацию уровня запасов в организации. Разнообразная специальная литература на русском языке по управлению торговым предприятием помогла к 90-м гг. сделать инструментарий теории управления торговыми запасами доступным для практического применения.

Современная отечественная практика управления торговыми запасами зачастую, характеризуется:

- стихийно или традиционно сложившейся методикой работы по управлению запасами;
- недостаточной статистической базой расчета уровня торгового запаса;
- высоким уровнем ошибки прогнозирования потребности в торговом запасе;
- слабым методическим взаимодействием служб различных функциональных областей логистики, связанных с формированием торговых запасов;
- отсутствием четко сформированной стратегии управления торговыми запасами [1].

Для изменения ситуации прежде всего требуется взглянуть на торговый запас не как на инструмент удовлетворения запросов потребителей, а как на самостоятельный объект управления.

Торговые запасы составляют основную часть оборотных средств торгового предприятия. Поэтому нерациональное управление запасами, например, создание необоснованно большого количества товарных запасов в торговой деятельности приводит к снижению уровня оборачиваемости денежного капитала, вложенного в создание запасов, а также к увеличению затрат на их хранение и, наоборот, в случае недостаточный объем товарных запасов может привести к дефициту товаров и упустить возможную прибыль.

Торговые запасы являются наименее ликвидными краткосрочными активами, представляют собой по сути «замороженные» денежные средства.

Между тем некоторые менеджеры, опасаясь возможной нехватки товаров, систематически создают избыточные запасы в целях подстраховки и экономии на оптовых скидках.

В этой связи в современных условиях функционирования национальной экономики, когда имеет место острый дефицит свободных денежных средств на счетах отдельных организаций, большое значение приобретает проблема оптимизации управления торговыми запасами.

При управлении торгово-складскими запасами на предприятии розничной торговли важную роль играет процесс организации закупки товаров.

Закупка товара является одним из основных этапов деятельности предприятия розничной торговли. Правильно организованная система закупки товара позволяет более эффективно использовать денежные ресурсы, избежать дефицита товарных позиций, не увеличивая товарные запасы.

Нами были рассмотрены предлагаемые условия поставок ряда предприятий на территории Республики Беларусь. На сегодняшний день предприятия изготовители и предприятия оптовой торговли предлагают различные условия поставки товара. Типичные для Республики Беларусь особенности организации поставок, договорных условий поставщиков для розничной торговли представлены в таблице.

Условия договора поставки товара на предприятиях розничной торговли

Поставщик	Условие скидки	Количество дней рассрочки оплаты	Сумма минимального заказа	Дни поставки
ЗАО «Дилис Косметик»	Скидка 10 % при предоплате	14	100	Четверг
ООО «Люкс-Визаж»	Скидка 3–5 % при заказе свыше 700 р. на условиях предоплаты	21	100	Среда
ООО «РЕЛУИ БЕЛ»	Скидка 3 % при заказе свыше 1500 р. на условиях предоплаты	30	200	Понедельник, среда, пятница

Большинство данных организаций доставку товара и транспортные услуги по доставке берут на себя, поэтому для организации розничной торговли более важными условиями поставки являются цена на товар и условия оплаты. На цену товара влияют объем закупаемой партии и способ оплаты.

Практически все поставщики товара в розничную торговлю предоставляют рассрочку платежа за товар. Рассрочка оплаты товара позволяет пользоваться «чужими» денежными средствами. Данный механизм очень эффективен при правильной организации поставок товаров.

Важную роль играет определение оптимального объема заказываемой партии товара. Размер поставки должен обеспечить торговое предприятие достаточным количеством товара до следующей поставки, не вызвав при этом необоснованное увеличение торгово-складских запасов.

При неверном определении суммы заказа к моменту оплаты у организации может не быть денежных средств в наличии, это влечет за собой нарушение договорных обязательств (штрафы, пени, расторжение договора). Составление графика поставок позволит избежать данных последствий.

Для составления графика необходимо определить среднедневной товарооборот по каждому поставщику в ценах поступления и определить минимальный объем заказа. На основании данных о днях доставки товаров на предприятие розничной торговли по каждому поставщику рассчитывается оптимальное количество дней между поставками товара.

Предложенный алгоритм был опробован в объекте розничной торговли Гомельской области со смешанным ассортиментом непродовольственных товаров.

В анализируемом торговом объекте объем каждой поставки товара за последние 6 месяцев был завышен более чем в 2 раза от суммы минимального заказа. В связи с этим половина заказов производилась со значительным увеличением дней между поставкам. Одновременно с этим колебания дебиторской задолженности было значительное, и в организации периодически образовывалась просроченная дебиторская задолженность. Использование графика поставок позволило бы избежать данной ситуации (рис. 1).

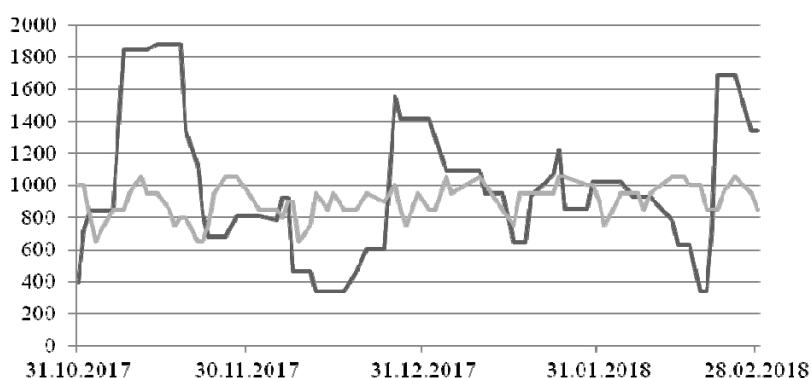


Рис. 1. Колебание дебиторской задолженности за период 31.10.17–28.02.17:

— дебиторская задолженность;
— дебиторская задолженность с графиком поставок

Рассрочка оплаты товара является привлекательным условием при заключении договора поставки, однако при завышении суммы заказа товаров данный инструмент может только усугубить положение торгового предприятия на рынке.

Таким образом, произведенные исследования позволят повысить эффективность деятельности предприятия розничной торговли:

установить стабильный уровень дебиторской задолженности, тем самым значительно снизив риск нарушения договорных обязательств по срокам оплаты за товар;

сократить торгово-складские запасы за счет увеличения количества поставок и уменьшения объема заказываемой поставки.

Л и т е р а т у р а

1. Стерлигова, А. Н. Роль управления запасами в организации успешного бизнеса / А. Н. Стерлигова // Логистика сегодня. – 2004. – № 1. – С. 48–59.
2. Шрайбфедер, Дж. Эффективное управление запасами / Дж. Шрайбфедер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 304 с.